A estrutura do plano de negócio

O processo de empreendedorismo demanda uma grande organização por parte do empreendedor, torna-se necessário que ele organize e estruture todas as suas ideias, seja para convencer outras pessoas a acreditarem em seu projeto, ou ainda, para captar recursos no mercado financeiro. Os empreendedores de qualquer setor necessitam de recursos para que possam abrir o seu negócio, sendo assim, eles devem procurar formas de levantar esses recursos junto a investidores ou instituições bancárias. Diante desse impasse, é importante que eles saibam apresentar os diferenciais de seus negócios, devem também saber buscar quais seriam os potenciais investidores que poderiam se tornar parceiros, ou ainda, que poderiam arcar com custos do negócio até eles gerarem seus recursos próprios.

Um negócio pode ser estruturado a partir da utilização de um plano de negócios. Segundo Bernardi (2019, p. 9),

> [...] qualquer empreendimento passa por ciclos de vida bem definidos, com desafios e características específicas e particulares, do ponto de vista da gestão, o que demanda planos de negócios distintos, bem como estratégias apropriadas ao estágio evolutivo.

Sendo assim, é necessário captar recursos financeiros para inovar em seus negócios, expandir suas estruturas, ou ainda, para simplesmente implementar uma nova linha de produtos. Portanto, o uso de um documento como o plano de negócios não se limita apenas ao momento em que os empreendedores estão implementando um novo negócio.

A estrutura dos planos de negócios já está consolidada na área da gestão, pois, essa estrutura apresenta todas as informações que são neces s de serem levantadas em todos os negócios, mesmo que dos setores mais distintos. Salvo, quando há alguma especificidade relacionada ao setor em que o negócio pretende ser aberto. Temos que ele é estruturado da seguinte forma:

- Capa: é onde constam todas as informações básicas do negócio, dentre elas destacam-se o nome da empresa e o setor de atuação, também são apresentadas todas as informações que permitam a identificação do responsável pela elaboração do plano de negócios que, na maioria dos casos, é o nome do empreendedor.

- Índice: apresenta todos os conteúdos que serão abordados no plano de negócio, em alguns casos, o índice é dispensado pelo empreendedor, entretanto, ele é altamente recomendável para que seja possível organizar as informações.

- Sumário executivo: é utilizado como um importante chamariz para o conteúdo que será apresentado no plano de negócios, sendo assim, ele deverá ser escrito, com a máxima atenção e detalhamento, "[...]com enfoque na venda do conceito de negócio, mostrando seu potencial de retorno e eventuais contrapartidas a parceiros/investidores interessados na empresa" (DORNELAS, 2018, p. 4).
- Descrição da empresa: é a parte onde consta uma breve apresentação da empresa ou da ideia de negócio, aqui são apresentadas informações de forma sintética. Na área destinada à descrição da empresa, são apresentadas informações que sejam consideradas relevantes e que de fato agreguem valor à empresa e aos negócios do empreendimento.

- Planejamento estratégico: apresenta informações a respeito do posicionamento da empresa perante o mercado em que ela atua ou pretende

atuar. Deve ficar claro como será sua posição após a execução do plano e os caminhos que a empresa seguirá. Metas, objetivos, valores, missão e visão devem ficar claros nesta parte.

- Produtos e serviços: descreve os produtos e serviços que a organização oferece, seu posicionamento no mercado e como eles são vistos pelos seus clientes.
- Análise de mercado: busca "[...] apresentar uma análise do setor de mercado deve apresentar dados referentes ao tamanho, ao índice de crescimento e à estrutura do setor de mercado em que a empresa atua ou atuará" (BIAGIO; BATOCCHIO; 2012, p. 116)
- Plano de marketing: relaciona todos os aspectos ligados ao marketing da organização, com informações a respeito do posicionamento de seus produtos e serviços, precificação, distribuição e como os produtos estão posicionados em relação à concorrência (WILDAUER, 2012)
- Plano operacional: discrimina informações restritas às operações e à forma como os produtos e serviços são disponibilizados aos clientes.
- Plano financeiro: é a reunião dos dados financeiros e de tudo que se refere a eles ocorre, de modo a agrupar informações técnicas que dão um panorama financeiro geral do negócio.

O empreendedor também deverá dedicar seu tempo e seus recursos para realizar um bom planejamento estratégico para o seu negócio, pois o planejamento estratégico é um importante instrumento de gestão para as organizações, na atualidade. Através do planejamento estratégico é possível, ao empreendedor, descrever o conjunto de mecanismos sistêmicos que deve ser utilizado para definir o estabelecimento de metas, o empreendimento de ações, a mobilização de recursos e a tomada de decisões, objetivando a consecução do sucesso.

O planejamento estratégico das organizações pode variar de acordo com o setor de cada uma, ou ainda, de acordo com as necessidades que ele visa atender. Dentre os aspectos principais que devem ser abordados em um planejamento estratégico, destacamos os seguintes:

- Determinar objetivos no longo prazo, sendo assim, é importante que esses objetivos estejam claros e que sejam compreendidos por todos os responsáveis;
- Analisar os fatores internos que podem ser barreiras para que o negócio atinja os resultados esperados;
- Gerar diversas opções de estratégias que abordem as barreiras que possam surgir;
- Decidir entre qual das opções é a mais viável economicamente e operacionalmente;
- Estabelecer mecanismos de monitoramento dos resultados das etapas do processo de planejamento estratégico.

O plano de negócios deve ter uma ampla descrição da empresa, para que todos os interessados possam avaliar as perspectivas do negócio. A descrição da empresa é um resumo dos pontos mais importantes da empresa: sua história, a equipe de gerenciamento, onde está localizada, o que faz e o que espera alcançar, a declaração de missão e a estrutura legal. Geralmente, aparece após o resumo executivo no plano de negócios" (DORNELAS, 2018, p. 55). Os empreendedores devem buscar realizar um plano de negócios que esteja apto para ser avaliado por todos os interessados nesse negócio.

Atividade Extra

Conhecer quais são os profissionais no Brasil que mais ajudaram na consolidação da metodologia de elaboração do plano de negócios é de fundamental importância para a formação de todos os profissionais de gestão. O vídeo a seguir demonstra de uma forma didática a montagem de um plano de negócios.

Assista ao vídeo *Como Montar um Plano de Negócio em 8 Passos Simples*, disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=Vo58KlNaPaA>.

Referência Bibliográfica

BERNARDI, L. A. **Manual de plano de negócios: fundamentos, processos e estruturação.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

BIAGIO, L. A.; BATOCCHIO, A. **Plano de negócios: estratégia para micro e pequenas empresas.** 2. ed. Barueri, SP: Manole, 2012.

DORNELAS, J. **Planos de negócios: exemplos práticos**. 2. ed. São Paulo: Empreende, 2018.

FERNANDEZ, Ciro Francisco Burgos, RIBEIRO Edelclayton. **O empreendedor: plano de negócios I: módulo 2: (aluno)**. Editora Pearson, 2012.

WILDAUER, Egon Walter. **Plano de negócios: elementos constitutivos e processo de elaboração**. Editora Intersaberes, 2012.

Ir para exercício